

京都市産業戦略懇談会（第1回） 議事概要

日 時：平成27年6月29日（月）午後5時～午後7時

場 所：本能寺会館5階 雁

出席者：委員名簿参照（委員10名中10名出席）

（白須）

- ・これからの産業振興には雇用やサービスの分野が重要になる。そういった点も含めてこれまでとは違った新しいビジョンができればと思う。
- ・本日は、1回目のため、まずは総論的な話をお伺いしたい。今の京都の経済や産業について、どのようなことを考えているかをお話しいただきたい。

（今庄委員）

- ・若い人が地元に残らない。ベンチャーなど新しい会社を起こし、東京や都会の人が興味を持てるビジネス、東京にいなくてもできるビジネスを作っていくことが必要。
- ・単に数合わせの雇用を作っても難しい。雇用の質が重要。

（岡田委員）

- ・データを見る限り、雇用や成長力に焦点をあてた政策の重点化は厳しい状況。
- ・伝統産業の一部の工程での担い手の喪失など、データには現れない課題もある。
- ・区レベルで商業・観光業・建設業・農業など産業が結合しているので、区レベルで産業政策を考えることも必要ではないか。
- ・これまでと違う政策の発想、ターゲットの絞り方が必要。

（各務委員）

- ・哲学ややりがいのあるところに人が集まるというように価値観が大きく変わっている。
- ・京都の全ての企業や人が「継続する」という哲学をDNAの中に持っているので、京都は評価されている。この哲学をもっと発信すれば、世界中から共感するタレントが集まると思う。
- ・アイデアを面白く展開すること、見せ方を工夫すること、早く実行に移すことが重要。

（金井委員）

- ・人口が減少する中では、時間当たりの生産性の向上や非正規雇用の正規化、賃金等の処遇の改善など雇用の質の向上につながる産業政策を検討することが重要。
- ・中小企業の下支えには、人材の育成・定着支援が重要。育児・介護や地域活動の担い手でもあるため、時間制約の中で働けるよう、長時間労働を前提とした働き方の見直しが求められているのではないか。
- ・介護を担う中堅・管理職層の離職防止が、人材不足の中小企業にとって重要な課題。個人の事情に合わせた柔軟な雇用管理や多様な働き方の選択肢を設けることが必要。
- ・労働力不足の解消には、女性や高齢者、仕事に就いたばかりの初心者など、誰でも働きやすい作業環境が求められるので、モデルを示していくことが必要。
- ・実践的な職業能力は企業内でのOJTや研修で身につくので、企業が主導する形で人材育成やキャリアアップの支援を促す施策が重要と考える。

（佐々木委員）

- ・京都には製造業の大企業の本社があり、製造業の基盤を維持している。これは、文化や学術の集積の力に拠るところが大きい。
- ・絶えず若い学生や世界的な規模での研究情報が入ってきており、支援があればクリエイティブクラスと言われる人が京都で新しい仕事をするができる。
- ・景観規制など京都の都市政策は世界的な流れに合っている。自信を持って新価値創造都市を進めて欲しい。
- ・観光は質で勝負することが必要。伝統工芸のものづくりを体験するなど、新しい価値を生み出すよう

なクリエイティブ・ツーリズムを推進したい。

（関根委員）

- ・高齢化や外国人旅行者の増加により、2020年には5,500万人の人が移動や情報面でサポートを必要とする想定される。これをチャンスと捉え、企業は彼らに理解できる情報発信をすべき。
- ・他国より先に高齢化に直面する日本は、その問題を解決するノウハウを蓄積できる。日本はそのノウハウを世界中に売るなど、ビジネスチャンスとして捉えるべき。
- ・生産年齢人口を65歳までと考えると労働人口は減るかもしれないが、ICTを活用すれば80, 90, 100歳になっても仕事ができると思う。高齢者の知恵を活かすようなビジネスができないか。
- ・教育や観光分野での情報共有や情報発信など、ICTを活用したコンテンツビジネスにもっと取り組むべきではないか。

（辻委員）

- ・京都企業は、地価が高いなど様々な弱点を長所に変える技や経営戦略を持っている。いろいろなことを逆手にとって、高付加価値のモノ・サービスづくりをやれば良い。
- ・ファイン、かさばらないことが重要。フランスやイタリアの香水のように、かさばらず極めて高付加価値なものづくりである。京都は、そういう視点で産業を変えていかないといけない。
- ・京都は文化・学術との結びつきが強い。それを背景に、様々なサービス産業、インターネットとの結いいわゆるIoTを活用すれば、ユニークな事業が次々と生まれる。

（西村委員）

- ・事業承継をキーワードにして、新しい産業やビジネスを考えてはどうか。事業承継は、雇用や職住近接の問題とも関わる。在宅勤務が多い自営業を、街中でどう継承し、活用していくかが課題。場合によっては、他人に譲ることも含めた事業継承が必要。法律や財産の問題が絡むが、難しいからこそビジネスチャンスがある。
- ・高齢化はビジネスチャンスにあふれている。基本的に医療、福祉、予防は、大きく分けて食生活、運動、住宅が超高齢化のキーワードではないか。
- ・例えばアメリカでは、ICTを使って医療費を削減するなど医者によるビジネスが多く展開されており、それらのビジネスを目利きし投資するベンチャーもたくさん生まれている
- ・在宅医療が進むと街中の住宅に高齢者が一人で住み続けるケースが増えていく。財産の問題があり非常に難しいが、こういった住宅をどう承継するかが課題。

（西本委員）

- ・京都の伝統的なビジネスを成り立たせる仕組みとして、ものを作る「工部」と売る「商部」があり、それらが上手にかみ合っていた。商部はマーケティング機能を持ち、売れ筋を自ら作り出すことができていた。現在は商部の機能が崩壊し、作り手自信がビジネス展開しなければならず、失敗の要因になっているように思える。
- ・国内外の若い世代から、京都の伝統工芸・産業分野の製品を活用してビジネスをしようとするベンチャーの提案が出てきている。若いビジネス人材を京都域内へどう呼び込み、活躍の場を与えるかが課題。若い人に京モノの海外展開ビジネスで賭けたいという気持ちが生まれつつある。

（原委員）

- ・産業全体を広義のサービスと捉えて、なにか新しい産業ができないか。そういう観点でみると京都には非常にいいところがある。
- ・属人的なおもてなしを誰もが利用できる仕組みとして海外の方に展開できるような、一種のハイコンテキストコミュニケーション、暗黙知、あうんの呼吸ビジネスを海外の人に使いやすいようにする、ということを考えている。
- ・経営においては、短期的な収支というよりは、持続性、継続性が重視されるが、一方で継続性と発展性をどのように両立するかという視点も必要。

以 上